

Zeitschrift: Bulletin Electrosuisse
Herausgeber: Electrosuisse, Verband für Elektro-, Energie- und Informationstechnik
Band: 97 (2006)
Heft: 23

Vorwort: So trifft man sich wieder = Voici comment on se retrouve

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

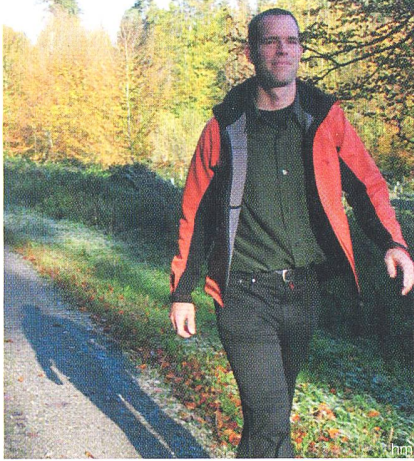
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 30.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>



Guido Santner, Redaktor Electrosuisse
– rédacteur Electrosuisse

**So trifft man sich
wieder**

**Voici comment on se
retrouve**

Unsere elektronischen Kollegen – den Computer, iPod oder PDA – pflegen wir mit einer Hingabe, dass unsere Ehepartner neidisch werden könnten. Der Computer bekommt täglich sein Viren-Update, am Wochenende stellen wir Playlists für den iPod zusammen und basteln tagelang am neuen PDA, bis er die Agenda aus dem Computer übernimmt und auf dem Internet surft. Keine Frage, wir Ingenieure pflegen unsere elektronischen Netze.

Wie steht es mit unserem persönlichen Netzwerk, den Kontakten mit Geschäftspartnern und Kollegen? Wann haben wir das letzte Mal einen Freund zum Nachtessen eingeladen oder einen wichtigen Kunden in seinem Büro besucht? Oft bleibt im Alltagsstress keine Zeit für solche «Spässchen». Schliesslich muss der Umsatz stimmen! Ein Aussendienstmitarbeiter, der früher schon mal mit einem Kunden auf den Säntis gewandert ist, wurde bestimmt nicht abgewimmelt, wenn er dann ein halbes Jahr später anrief, um ein neues Produkt anzupreisen.

Firmen werden heute in kürzester Zeit gegründet, verkauft und wieder geschlossen. Wenn ein Produkt veraltet oder die Investoren einen besseren Ort finden, um ihr Geld anzulegen, wird kurzerhand eine Abteilung oder eine Filiale geschlossen. Die persönlichen Kontakte sollte man deshalb als Investition betrachten. Was bleibt, ist das eigene Know-how – und, fast wichtiger, die persönlichen Kontakte. Die Schweizer Elektronikbranche ist klein. Wer eine neue Firma besucht, begegnet oft alten Bekannten. Und während die Lebenszeit eines modernen Handys bei wenigen Jahren liegt, reifen die Geschäftsbeziehungen wie ein guter Wein: Die Bekannten steigen in der Firmenhierarchie nach oben.

Nos compagnons électroniques tels que l'ordinateur, l'iPod ou le PDA jouissent d'une attention toute particulière de notre part, à en rendre jaloux nos conjoints. Chaque jour, l'ordinateur reçoit sa mise à jour antivirus; pendant le week-end, nous assemblons des listes de musique pour l'iPod et bricolons des jours entiers pour le nouveau PDA jusqu'à ce qu'il reprenne l'agenda de l'ordinateur et navigue sur internet. Il n'y a pas photo: en tant qu'ingénieurs, nous prenons soin de nos réseaux électroniques.

Et qu'en est-il de notre réseau personnel, des contacts avec nos partenaires et nos collègues? Quand avons-nous invité la dernière fois un ami à souper ou rendu visite à un client important? Souvent, le stress quotidien ne laisse guère le temps pour ce genre de «plaisanteries». L'essentiel est que le chiffre d'affaires soit correct! Un collaborateur externe, qui dans le passé a fait de la randonnée avec un client sur le Säntis, ne s'est sûrement pas vu refouler six mois plus tard lorsqu'il appelait pour présenter un nouveau produit.

Aujourd'hui, les entreprises sont créées, vendues et fermées en un rien de temps. Si un produit est démodé ou que les investisseurs trouvent un meilleur endroit pour placer leur argent, on supprime un département ou une succursale sans hésitation. Par conséquent, il convient de considérer les contacts personnels comme un investissement. Ce qui dure, c'est le savoir-faire et, presque plus important encore, les contacts personnels. Le domaine de l'électronique en Suisse est petit. En visitant une nouvelle entreprise, on retrouve souvent de vieilles connaissances. Et tandis que l'espérance de vie d'un téléphone portable moderne est de quelques années seulement, les relations commerciales mûrissent comme le bon vin: les connaissances montent dans la hiérarchie de l'entreprise.

G. Santner